

アクティブ

73

湯河原町商工会女性部

ビジネスコミュニティ型補助金

女性の視点から学ぶ防災センター視察・防災ガイドブック作成事業

湯河原町の課題

神奈川県西部に位置する湯河原は、古くからの温泉町です。人口は約23,500人、高齢化率39.3%と県内で1番となっています。(全国平均28.1%)

女性部員を対象に行った防災アンケートの結果、地震や津波の不安・問題点が寄せられ、避難方法についての課題が80%を占め、高齢者率の高いこの町でも災害時の逃げ遅れの対策への課題が浮き彫りとなりました。

そこで女性部では、災害発生時に互いに協力し生き延びるための知恵

や行動を、女性ならではの視点で編集した防災ミニブックの作成に着手しました。

誰もが読みやすく活用しやすい冊子

以前から町には防災冊子があったものの、文字が多く堅苦しいイメージがあり、内容も難しいものでした。部員同士の会話から、



防災について話す女性部

子は厚く大きいため本棚等にしまわれたままで活用されていないことに気づきました。

命を守る大切な情報を多くの方に活用していただくため、いざという時にすぐに見られるよう冊子の大きさを手に取りやすいA6サイズにし、穴を開け冷蔵庫等目立つ場所へ吊り下げることが出来るスタイルを採用。文字を少なく絵を多用することで直観的に得られる情報を多くする工夫をしました。

女性ならではの防災冊子編集

女性ならではの編集は随所に活かされており、冊子内の防災グッズ12選には赤ちゃんや子供がいる場合、女性の防災グッズを載せるなど、一般的な情報以外にも実際に活用しやすい工夫がされています。

他にも、災害時に活躍する保存食を日常的に食べ、食べた分だけを買いたい足すローリングストック法の説明もあり、災害時に賞味期限切れの食品を食べずに済む工夫や、ストックバックを活用した鍋を汚さず温かく調理したての食事をとることがで

きる工夫など、味や加熱時間等を実際に研究して冊子の編集を行いました。

そしてセットで用意したのが災害時ヘルプバンドです。名前・連絡先・伝えたいことを記入できるそのバンドは、氏名はもちろん薬や持病の情報を口頭で伝えられないときに役立つ便利なグッズとなっており、一度装着するとハサミじゃないと切り取れないという素材にもこだわりました。



使いやすさを考えた防災冊子等



ローリングストック法の説明とカセットコンロを利用したレシピ

災害時にできる対策は様々です。個人が常に備えておくもの、集団で避難した際に必要となるものなど、実際に災害にあつてから揃えるわけにはいかない品々を、わかりやすく説明している防災ミニブック。今回冊子として作成されたものは、女性部員だけでなく商工会員にも配布され、今後活かされていくそうです。

お問い合わせ先

湯河原町商工会
0465-63-0111

3年の年月をかけて育てる自然薯

伊勢原市商工会 自然薯家

神奈川県伊勢原市の丹沢大山の麓、標高100m程度のなだらかな斜面と肥沃で日当たりがよく水はけの良い土地で6年ほど前から自然薯を育てる中村さん。

芋は高温多湿に弱いいため、畑全面に白いビニルシートを敷き、地温上昇抑制と雨水対策、カビや病気が広がらない対策を行います。また、自然薯の自生している野山の土壌に近づけるために高炭素の馬糞堆肥にこだわり、芋を覆うパイプにも独自に編み出した製法で程よく圧をかけ

荷がでる1メートルをこえる長さにするまでには3年の年月をかけて育てます。収穫は11月頃から始め、掘ってみて若い場合でも半日〜1日で様子が変わってしまうため見極めが肝心となります。



独自に開発した自然薯を覆う材料

て育てます。植え付けは4月頃、むかごから育てる芋は1年をかけて苗にし、そこからまた1年、出荷まで

フードロスを考え商品開発

芋の中には収穫の際に欠けや折れしてしまうものがあり、捨ててしまいうものもありました。年月をか



収穫した自然薯は1mをこえる

け、大切に育ててきた芋を何とか味わってもらえないかと考えたのが、フリーズドライ加工の「自然薯パウダー」です。このパウダーは1袋40gで、4〜5人分のところろ汁がで、自然薯の鮮度、栄養はそのままだ賞味期限は製造から1年間と長期保存が可能となりました。

次に、そのパウダーを利用した「丹沢大山そば」を企画開発。そばに自然薯を加えることで歯ざわりと食感、喉越しの良い麺ができあがりました。

2020年全国特産品コンテスト buyer's room 特別賞受賞

自然薯の芋そのままの他、パウダーやそばの商品開発を行い、販

路開拓の相談で対応した伊勢原市商工会の小川経営支援担当職員は、商品の特性などから全国商工会連合会が主催するニッポン全国物産展への出展とbuyer's room(コンテスト)への応募を提案しました。出品の結果、全国100品から神奈川県初となる特別賞を「自然薯パウダー」と「丹沢大山そば(自然薯入り)」の2種が同時受賞となりました。



中村さんデザインの贈答用箱

お問い合わせ先

自然薯家
〒259-1111
神奈川県伊勢原市西富岡1377
事務所兼セット作業場
0463-996-6333
045-330-6056



自然薯家HP QRコード

神奈川県信用保証協会

金融支援 創業支援 経営支援

～夢と未来に向けて～
かながわの中小企業を応援します

カナモ

随時ご相談をお受けしています
企業支援部 TEL: 045(681)7174

小規模事業者の“売れる商品開発” 第2回

商品開発事例
～お金がなくてもできること～

Smile Circle株式会社
代表取締役 岩城 紀子



「新商品の開発」と簡単に言っても、なかなか一筋縄にはいきません。何を作ったら良いのか？どうやって開発するのか？誰に販売するのか？資金はどうする？など考えることが多く、開発を後回しにしている方も多いのではないのでしょうか。
時代は目まぐるしいスピードで変化しており、そういった中で新商品開発はビジネス発展のために欠かせない重要事項です。
今、どんな商品が必要とされているのでしょうか。わかりやすく例を挙げると、SDGs関連は大きなトピックです。共働きが増え、要介護の人口も増えています。ペットを飼う人や、田舎暮らしも増え、リモートワークが定着し、この数年は特にニーズの変化が顕著です。ニーズに合えばモノが売れますので、そこをキャッチして形にすることが大事です。

「新商品開発」とは、ゼロから新たな商品を作らなくても「切り口」を変えるだけで売り上げが向上する事もありますので、まずはその話をします。
前回5W1Hの重要性を書きましたが、この切り口という観点でもこれは活躍します。いくつか、有名な事例を紹介しましょう。
◆これまで立てて冷蔵庫に入れるのが当然だった牛乳パックに栓をつけ、寝かせることができるようにした
◆スピーディに高温にならないうで売れなかつたヒーター↓つけっぱなしでも熱くならない寝室用ヒーターとして販売
◆南国や旅行先でしか売れなかつた海用防水携帯ケース↓お風呂用として売り出すことで自宅でも

使えるように
◆生梅だけで販売してもなかなか売れない↓生梅と瓶と砂糖をセットにして「今年こそMY梅酒作ろう」とコピーを変えた↓客単価UPに加え販売数も3倍に
◆自家需要でしか売れなかつた七味↓七味を邪気払いとして、袋の裏面に葉書にして送れるようにした↓薬味がギフトになった
◆天然素材でできたポディクリームを発売したがなかなか売れない↓「ペットが舐めても安心」と切り口を変えたら売り上げUP
◆バック出汁が主流で昆布が売れない↓出汁昆布をカットして販売、「バック

出汁と一緒に入れて煮物などに活用して下さい」と販売
◆お肉にかけるとスパイスをキャンプ用としてアウトドア用品店で販売し爆発的ヒット
など、沢山の成功例があります。すでに既存商品があり売り上げが伸び悩んでいる場合には、その商品の切り口が今のニーズと合っているか、正しいかを検証してみると良いでしょう。
次に、新しい商品を作る場合です。
何をやるか？ということをお考えの際に、勝利確率が高いのはブルーオーシャン（未開拓市場）を狙っていくことです。よく行っているのはポジションングマップを使い業界や商品

を四角の中に入れていきます。市場において自社がどのようなポジションをとれば競争優位性を勝ち取ることが出来るのかを考えることで、競合と競争することなく結果を出せる確率が上がります。どこが空白なのか？を何度も検証しながら探しましょう。
もう一つ大事なことは、自社の強みを前面に出しつつ「誰に買って欲しい商品なのか」を明確にすることです。それが定められないと当たり障りのない商品になり、人々の心に刺さらないまま終わってしまふことが多いのでターゲットを絞り込むことは重要です。

最後に資金の問題を考えます。現在では新商品開発の際、クラウドファンディングがよく活用されます。よいアイデア商品なのに資金が調達出来ない、となれば可能性はあり
ただし新商品開発は、必ずしも莫大な費用がかかるばかりではありません。ほとんどどの場合は今ある商品の切り口を変えて、形状を変えてパッケージを変えて、販売する場所を変えることで立派な「新商品」が出来上がります。
世の中に商品は溢れているように思いますが、実はまだまだ隠れたニーズや、新しき生まれるニーズは常に存在しているのです。アンテナを敏感に、頭を柔軟に考え続けると、必ずいい答えが見つかることでしょう。

技術が未来を拓く
テクノカルシヨウヨコハマ 2022

令和4年2月2日(水)～2月4日(金)「技術が未来を拓く」をテーマに、パシフィコ横浜展示ホールA・B・Cにて「テクノカルシヨウヨコハマ2022」第43回工業技術見本市が開催され3日間で合計8,407人の来場がありました。(オンライン展示は2月10日(木)まで実施され、入場登録数3,655名/アクセス数27,803名)

社の出展となりました。
神奈川県商工会連合会では、見本市を活用し地域内外の新たな販路開拓や販売力の向上を図る事業者の支援を行うため、出展料補助の募集を行いました。県内の商工会地域からの出展は、伊勢原市商工会から6社・座間市商工会から4社・綾瀬市商工会から7社・城山商工会から1社の出展がありました。
今回の開催は令和5年2月1日(水)～2月3日(金)の三日間が予定されております。



(有)平栗 城山商工会 松村鋼機(株) 綾瀬市商工会

『地方銀行フードセレクション オンライン商談会』を実施!!! 2021

- 神奈川出展事業者
【小売業】
逗子市商工会：株式会社プリズム ティアラ紅茶専門店
伊勢原市商工会：自然薯家
南足柄市商工会：有限会社句(メロウレジェンド)
【卸売業】
逗子市商工会：APIE合同会社
株式会社TAC21
株式会社SiCi
合同会社Z's Community Project
【製造業】
逗子市商工会：コフレワークス
綾瀬市商工会：株式会社ラテン大和
足柄上商工会：有限会社金子製麺所
山北町商工会：日本のうまい
津久井商工会：株式会社せき製麺

令和3年10月1日(金)より「地方銀行フードセレクション2021」オンライン商談会」を実施しています。
この商談会は、地域食品を扱う食品製造事業者と食品バイヤーが地域内外の新たな販路開拓や商品の向上を支援することを目的としており、商談に向けて専門家の派遣等も実施しています。
神奈川県商工会連合会から12社が出展しており、現在9商談(4月12日時点)を実施しています。日程調整などがバイヤー主導となるなどの課題はありますが、専門家派遣後には、「自社商品のPRポイント」を正確に把握するよう務めていく、「より積極的に商品開発を進めていく」等意欲的な声が見受けられました。
本商談会は令和4年9月30日(金)まで開催されますので今後も継続して支援します。

関東経済産業局長表彰
真鶴町商工会
役員3名が受賞
令和4年2月22日(火)、商工会の組織運営および小規模事業者の支援に関する法律に基づき実施する経営改善普及事業が特に優良と認められ、他の模範とするに足る商工会の役員であった、商工会制度等の発展に寄与してきた者に贈られる関東経済産業局長表彰を真鶴町商工会の役員3名が受賞されました。
役員功労者 真鶴町商工会 (敬称略)
高橋 守
青木 務
青木 繁